

# ALLIANCE CALIFORNIE 2020 EXPAND USA

*Un Business Developer mis à disposition de votre entreprise durant 4 mois*



*40 à 70 prospects approchés par mois - reporting hebdomadaire*

# IDENTIFIER ET PROSPECTER VOS FUTURS CLIENTS AUX ETATS-UNIS DEPUIS LA REGION SUD



4 mois

de Business  
Development



40-70

leads qualifiés par  
mois



8h

par semaine

de prospection  
commerciale



1

semaine de rendez-  
vous physiques  
organisés post-  
programme



Avec une équipe d'experts professionnels, Business France et la Chambre de Commerce Franco Américaine de San Diego proposent un service de business développement aux entreprises françaises sur l'ensemble des Etats Unis

# GÉNERER UN VOLANT D'AFFAIRES AUX ETATS-UNIS DEPUIS LA REGION SUD



## Une équipe dédiée

Des experts bilingues

Un réseau national vaste

Des équipes intégrées à votre cycle de vente

## Un reporting régulier

Contact hebdomadaire

Reporting mensuel

## Une approche business

Feedback terrain par vos prospects

Limiter les risques liés à l'embauche et coûts de management

## AVEC UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

M-1

### Entretien exploratoire

Mois 1

### Préparation (Webinar)

- Formation technique
- Définition des cibles et comptes prioritaires
- Optimisation du matériel marketing

Mois 1 – Mois 4

### Prospection à distance

- Profiling de précision
- Prise de contact individualisée
- Organisation de rendez-vous démo ou exploratoires

Q4 2020

### Closing

Organisation de rendez-vous BtoB pour rencontrer vos prospects les plus chauds aux USA

Coaching de votre conseiller Team France Export

# COMMENT CANDIDATER ?

Ce programme est limité à **6 entreprises** qui seront sélectionnées selon les critères ci-dessous par un comité de sélection présidé par la Région SUD :

- Avoir son siège social en région SUD Provence-Alpes-Côte d'Azur
- Avoir plus d'un an d'existence et générer du chiffre d'affaires
- Proposer des produits/services innovants
- Disposer des moyens d'aller à l'international : équipes dédiées parlant couramment anglais, support de communication en anglais et site web en anglais
- Avoir l'ambition de développer ses activités aux États-Unis, de nouer des partenariats technologiques
- Avoir décidé d'un budget pour le développement sur le marché américain et d'y attribuer les moyens nécessaires.
- Être à jour des obligations fiscales et sociales.

LIEN DE CANDIDATURE : <https://sphinxde clic.com/d/s/qr7ze3>

## 4 MOIS DE **BUSINESS DEVELOPMENT**

8 heures par semaine

40 à 70 approches de prospects  
qualifiés par mois

Reporting hebdomadaire &  
mensuel

**1750€ HT / MOIS\***

**\*Au lieu de 3500€ grâce au soutien financier de la Région SUD Provence Alpes Côte d'Azur et des partenaires régionaux et dans le respect de la réglementation des aides d'état.**

## RÉFÉRENCES



### IOT SOLUTIONS

• « Le travail de qualification et de prise de rendez-vous a été excellent et bien mené. Les interlocuteurs étaient tous intéressés avec des projets que nous allons suivre. »

**Serge Veyres**  
CEO



### ELECTRICAL ENGINEERING

« Il y a une forte probabilité que des contrats soient signés dans les prochaines semaines / mois.

Powersys est extrêmement satisfait du travail effectué et recommande vivement ces services à toute autre société à la recherche de clients et d'activités supplémentaires. »

**Olivier Toury**  
Founder and CEO



### PRE-CLINICAL PHARMACOLOGY R&D

« La mission a été parfaitement accomplie avec l'identification de nouveaux prospects chaque semaine.

Certaines de ces actions ont déjà conduit à la mise en place de services de centaines de milliers de dollars.»

**Bruno Buisson**  
President, CSO